

CONTENT PILOT

Beispiel Paket

Strategischer Content.

Präzise umgesetzt.

Planbar veröffentlicht.

Erstellt für

Bergmann & Weber Steuerberatungsgesellschaft mbH

Fiktives Beispielunternehmen

Beispielpaket

ContentPilot Focus

neoground.com

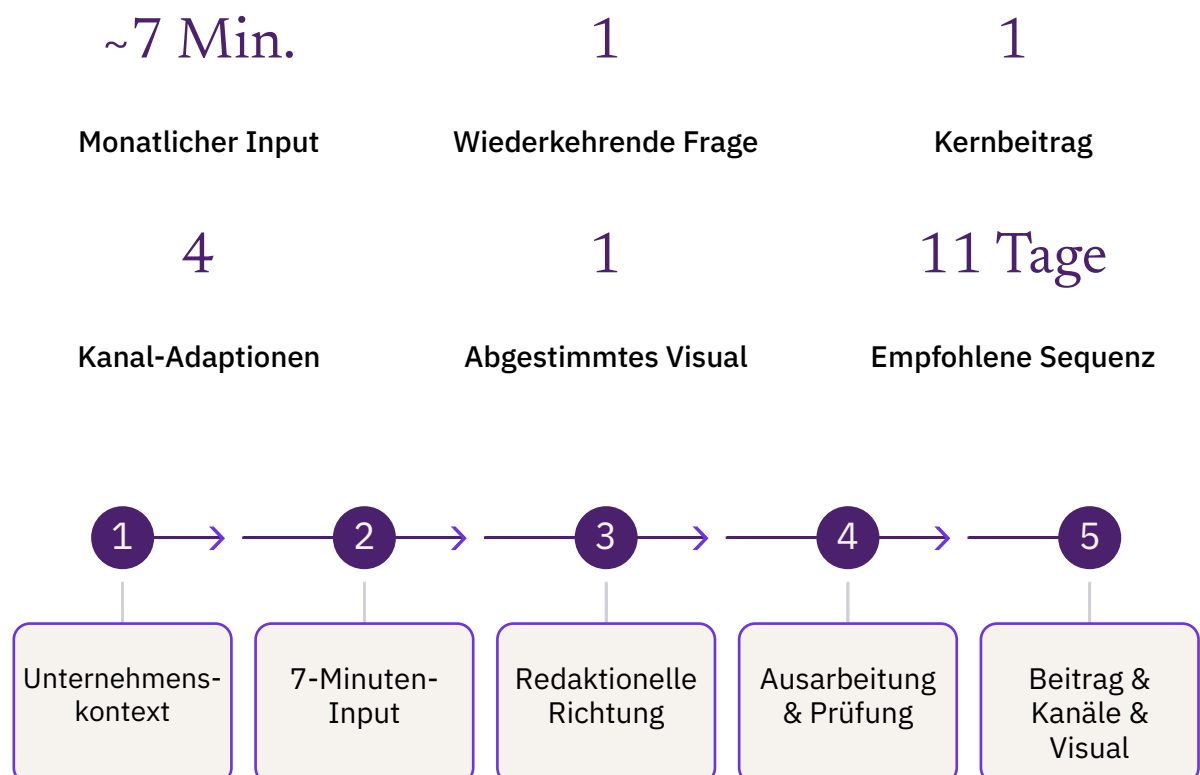
01 Eine alltägliche Mandantenfrage wird zu einem nützlichen Veröffentlichungsthema.

Dieser fiktive ContentPilot-Zyklus zeigt, wie aus wenigen Beobachtungen aus dem Kanzleialltag ein vollständiges redaktionelles Paket entsteht.

Bergmann & Weber erstellt keinen Kampagnenplan, recherchiert keine Themenlisten und muss auch nicht vorab entscheiden, wie ein Gedanke auf mehreren Kanälen umgesetzt werden soll. Die Kanzlei liefert einige kurze Hinweise aus aktuellen Mandantengesprächen.

ContentPilot identifiziert daraus einen belastbaren redaktionellen Ansatz, entwickelt den Website-Beitrag, adaptiert ihn für die genutzten Kanäle, koordiniert die visuelle Umsetzung und bereitet das Material für Freigabe und Veröffentlichung vor.

Der Mehrwert liegt nicht nur im fertigen Text, sondern in der Übersetzung von Praxiswissen in veröffentlichungsfähigen Content.



02 Unternehmensbasis

Der monatliche Input bleibt kurz, weil ContentPilot nicht jedes Mal bei null beginnt. Positionierung, Zielgruppen, Leistungen, Tonalität, Kanäle und relevante Grenzen werden als Arbeitsgrundlage hinterlegt und in den folgenden Zyklen weiterverwendet.

Unternehmen

18 Mitarbeitende, 3 Berufsträger
Steuer- und Unternehmensberatung

Primäre Mandanten

Inhabergeführte KMUs
Handwerksbetriebe
Dienstleister
Freiberufler und Praxen

Kernleistungen

Steuerberatung und Deklaration
Jahresabschlüsse und Finanzbuchhaltung
Betriebswirtschaftliche Auswertungen
Liquiditäts- und Unternehmensplanung
Begleitende betriebswirtschaftliche Beratung

Gewünschte Außenwirkung

Verlässlich, wirtschaftlich denkend und nah an der Realität mittelständischer Unternehmen.
Fachlich präzise, unkomplizierte Formulierungen.

Aktueller geschäftlicher Schwerpunkt

Stärker sichtbar machen, dass die Kanzlei Mandanten nicht nur bei steuerlichen Pflichten begleitet, sondern auch bei laufenden betriebswirtschaftlichen Entscheidungen.

Aktive Kanäle

Website · LinkedIn · Facebook

Editorial Voice

Ruhig, klar und praxisnah.

Keine künstliche Dramatik. Zahlen und Zusammenhänge sollen verständlich werden, ohne steuerliche oder betriebswirtschaftliche Themen zu vereinfachen.

Die Kanzlei erklärt, **wie Entscheidungen besser eingeordnet werden können**, statt pauschale Empfehlungen zu geben.

Vermeiden

Generische Artikel
Angstkommunikation
Künstliche Dringlichkeit
Pauschale Empfehlungen
Aussagen mit Garantie

Künftige Zyklen bauen auf dieser Grundlage auf, statt den Kanzleikontext jedes Mal neu abzufragen.

03 Monatlicher Input

Der wiederkehrende Input ist bewusst auf verwertbare Signale ausgelegt — nicht auf fertig formulierte Content-Ideen.

Geschätzter Zeitaufwand: 7 Minuten.

Was ist Ihnen zuletzt häufiger begegnet?

Mehrere Mandanten verschieben Investitionen, obwohl die Auftragslage eigentlich gut ist.

Typischer Satz: „Wir könnten uns die Maschine / das Fahrzeug / die neue Stelle eigentlich leisten, aber ich weiß nicht, wie das in sechs Monaten aussieht.“

Die BWA ist meistens nicht schlecht. Es fehlt eher die Sicherheit beim Blick nach vorn.

Gibt es dazu eine Leistung oder einen aktuellen Schwerpunkt?

Unternehmensplanung / Liquiditätsplanung. Wir möchten stärker zeigen, dass wir bei solchen Entscheidungen helfen können und nicht erst ins Spiel kommen, wenn der Jahresabschluss fertig ist.

Was wäre fachlich wichtig?

Ergebnis und Kontostand sind nicht dasselbe.

Offene Forderungen, Steuerzahlungen, Tilgungen, Investitionen und saisonale Schwankungen spielen eine Rolle. Viele Mandanten schauen sehr vorsichtig auf den Kontostand und entscheiden dann eher gar nicht.

Was soll vermieden werden?

Kein „Sie investieren zu wenig“-Ton. Keine pauschale Aussage, dass Investitionen immer richtig sind. Kein Beraterdeutsch und keine theoretischen Finanzmodelle.

Bevorzugte Kanäle

Website, LinkedIn und Facebook. Sachlich und hilfreich. Kein harter Verkaufsbeitrag.

04 Redaktionelle Richtung

Die naheliegende Reaktion wäre ein allgemeiner Beitrag über Investitionsplanung oder Liquiditätsmanagement.

Das wäre jedoch zu breit und würde den konkreten Praxisbezug verlieren.

Der stärkere redaktionelle Ansatz liegt in einer Situation, die viele mittelständische Unternehmen kennen:

Das Unternehmen ist wirtschaftlich stabil, trotzdem fühlt sich eine Investition riskant an.

Nicht weil die Investition zwingend falsch wäre, sondern weil Ergebnis, Kontostand, offene Verpflichtungen und zukünftige Liquidität nicht gemeinsam betrachtet werden.

Zielgruppe

Inhaberinnen und Inhaber sowie Geschäftsführer etablierter KMUs.

Redaktionelles Ziel

Erklären, warum Investitionsentscheidungen häufig an fehlender Transparenz scheitern – nicht zwingend an fehlender Wirtschaftlichkeit.

Geschäftliche Relevanz

Die betriebswirtschaftliche Beratungs- und Planungsleistung von Bergmann & Weber sichtbar machen, ohne daraus einen Werbetext zu machen.

Zentrale Spannung

Ein Unternehmen kann solide Zahlen haben und sich trotzdem finanziell unsicher fühlen.

Gewünschter Lesereffekt

Verstehen, welche Informationen vor einer Investitionsentscheidung tatsächlich helfen und warum reine Kontostandsbetrachtung oft zu kurz greift.

05 Ein Thema. Mehrere klar definierte Veröffentlichungsrollen.

Das Material entsteht als zusammenhängender redaktioneller Zyklus und nicht als Sammlung voneinander unabhängiger Posts.

01

Website-Beitrag

Der ausführliche Referenzbeitrag. Er erklärt, welche finanziellen Ebenen vor einer Investition gemeinsam betrachtet werden sollten.

02

Abgestimmtes Visual

Eine ruhige redaktionelle Darstellung von Ergebnis, verfügbaren Mitteln, Verpflichtungen und Investitionsspielraum.

03

LinkedIn · Beitrag

Greift die typische Geschäftsführer-Perspektive auf und führt in das Kernthema ein.

04

LinkedIn · Follow-up

Vertieft den Unterschied zwischen bewusster Zurückhaltung und Entscheidungen aus Unsicherheit.

05

Facebook · Beitrag

Übersetzt das Thema für eine breitere mittelständische Zielgruppe.

06

Facebook · Follow-up

Praktischer zweiter Einstieg.

✓ **Veröffentlichungshinweise**

Sequenz, Metadaten, interne Verlinkung und finale Prüfpunkte.

✓ **Kanaladaption bedeutet nicht, denselben Text viermal zu veröffentlichen.**

Der Kern bleibt gleich. Einstieg, Tonalität, Kontext und Informationsdichte variieren.

06 Veröffentlichungsplan

Zeitpunkt	Inhalt	Kanal	Status
Tag 1 Vormittag	Kernbeitrag	Website	● Bereit
Tag 1 Nachmittag	Hauptbeitrag	LinkedIn	● Bereit
Tag 4 Nachmittag	Hauptbeitrag	Facebook	● Bereit
Tag 8 Vormittag	Follow-Up	LinkedIn	● Bereit
Tag 11 Nachmittag	Follow-Up	Facebook	● Bereit

Empfohlener Rhythmus, keine verpflichtende Planung

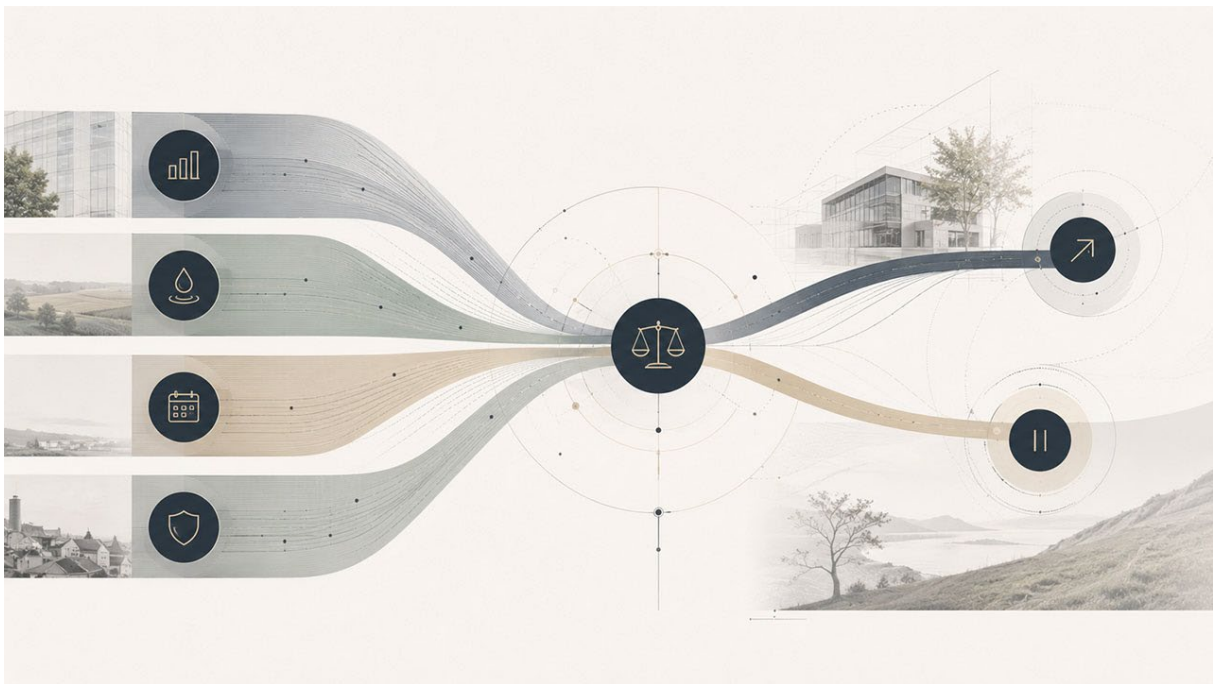
ContentPilot stellt die Sequenz als redaktionelle Empfehlung bereit.

Veröffentlichungstermine können angepasst oder im Rahmen von Managed Publishing übernommen werden.

07 Website-Beitrag

Investieren oder lieber abwarten? Warum der Kontostand allein keine gute Entscheidungshilfe ist

Viele mittelständische Unternehmen investieren nicht deshalb vorsichtig, weil die Auftragslage schlecht wäre. Häufig fehlt vielmehr ein belastbares Bild davon, wie Ergebnis, offene Zahlungen, Steuern, Tilgung und Liquidität in den kommenden Monaten zusammenspielen.



Eine Situation begegnet uns in Gesprächen mit Unternehmerinnen und Unternehmern regelmäßig:

„Eigentlich könnten wir investieren. Aber ich möchte im Moment kein unnötiges Risiko eingehen“.

Die Auftragslage ist ordentlich.

Die BWA sieht vernünftig aus.

Der Betrieb arbeitet profitabel.

Trotzdem wird die neue Maschine verschoben, das zusätzliche Fahrzeug nicht bestellt oder eine geplante Stelle vorerst nicht besetzt.

Diese Vorsicht ist im deutschen Mittelstand grundsätzlich nichts Ungewöhnliches.

Und sie ist auch nicht automatisch falsch.

Problematisch wird es erst dann, wenn die Entscheidung hauptsächlich daraus entsteht, dass kein verlässliches Bild über die kommenden Monate vorhanden ist.

Denn der aktuelle Kontostand beantwortet nur einen Teil der Frage.

Der Kontostand zeigt den heutigen Stand – nicht die ganze finanzielle Lage

Das Bankkonto ist unmittelbar und leicht verständlich.

Es zeigt, was im Moment verfügbar ist.

Für Investitionsentscheidungen reicht diese Information allein jedoch selten aus.

Ein hoher Kontostand kann beispielsweise bereits Mittel enthalten, die in den kommenden Wochen für:

- Umsatzsteuer oder andere Steuerzahlungen,
- Löhne und Gehälter,
- Lieferanten,
- Tilgungen,
- Versicherungen,
- Materialeinkäufe
- oder bereits zugesagte Investitionen

benötigt werden.

Umgekehrt kann ein niedrigerer Kontostand auftreten, obwohl offene Forderungen in den nächsten Wochen zu Zahlungseingängen führen.

Die eigentliche Frage lautet daher nicht:

„Wie viel Geld ist heute auf dem Konto?“

Sondern:

„Welche Mittel sind in den kommenden Monaten tatsächlich frei verfügbar?“

*Investitionsfähigkeit entsteht nicht aus einem einzelnen Kontostand,
sondern aus dem Zusammenspiel von Ergebnis, Zahlungsströmen
und Verpflichtungen.*

Warum profitable Unternehmen trotzdem vorsichtig werden

Viele mittelständische Unternehmen finanzieren Wachstum und Investitionen zumindest teilweise aus dem laufenden Geschäft.

Das ist solide, schafft aber eine typische Herausforderung:

Je mehr Geschäft stattfindet, desto mehr Kapital kann gleichzeitig gebunden sein.

Mehr Umsatz kann bedeuten:

- höhere offene Forderungen,
- mehr Materialeinsatz,
- größere Warenbestände,
- höhere Personalkosten,
- höhere Vorauszahlungen,
- steigende Steuerbelastung,
- zusätzliche Finanzierungslasten.

Das Unternehmen kann wirtschaftlich gesund sein und sich trotzdem finanziell enger anfühlen.

Gerade in solchen Phasen führt fehlende Transparenz häufig zu einer sehr verständlichen Reaktion: erst einmal abwarten.

Abwarten kann vernünftig sein. Es sollte jedoch eine bewusste Entscheidung sein und keine Folge davon, dass die finanzielle Entwicklung schwer einschätzbar ist.

Fünf Fragen, die vor einer größeren Investition beantwortet sein sollten

Die konkrete Planung unterscheidet sich von Unternehmen zu Unternehmen.

Einige Fragestellungen tauchen jedoch regelmäßig auf.

1. Welche Zahlungseingänge sind realistisch zu erwarten?

Offene Forderungen sind wirtschaftlich wertvoll, aber noch keine verfügbare Liquidität.

Entscheidend ist daher nicht nur die Höhe der Forderungen, sondern auch:

- wann Zahlungen üblicherweise eingehen,
- ob einzelne größere Beträge ausstehen,
- ob Zahlungsziele aktuell länger werden,
- und wie verlässlich die Planung mit diesen Eingängen ist.

Eine Investition lässt sich anders beurteilen, wenn erwartete Zahlungseingänge zeitlich sauber eingeordnet werden können.

2. Welche Verpflichtungen stehen bereits fest?

Viele Zahlungen sind heute noch nicht sichtbar, aber längst wirtschaftlich vorhanden.

Dazu gehören beispielsweise:

- Steuerzahlungen,
- Tilgungsraten,
- Versicherungen,
- Sonderzahlungen,
- größere Lieferantenrechnungen,
- bereits zugesagte Anschaffungen.

Diese Verpflichtungen sollten Bestandteil der Planung sein, bevor über zusätzlichen finanziellen Spielraum gesprochen wird.

3. Wie stark schwankt das Geschäft im Jahresverlauf?

Bei vielen mittelständischen Unternehmen sind Monate nicht direkt miteinander vergleichbar.

Handwerksbetriebe, saisonale Dienstleister, projektorientierte Unternehmen oder Betriebe mit größeren Einzelaufträgen können erhebliche Schwankungen erleben.

Eine Investition, die im Mai problemlos erscheint, kann im November ganz anders wirken.

Eine gute Liquiditätsplanung berücksichtigt solche Muster.

4. Welche Wirkung hat die Investition auf laufende Kosten?

Der Kaufpreis ist nur ein Teil der Entscheidung.

Eine Investition kann zusätzliche Kosten erzeugen, etwa durch:

- Personal,
- Wartung,
- Leasing oder Finanzierung,
- Energie,
- Software,
- Versicherung
- oder laufende Betriebsmittel.

Diese Effekte gehören in die Betrachtung hinein.

5. Wie viel Reserve soll bewusst erhalten bleiben?

Nicht jeder verfügbare Euro sollte automatisch investiert werden.

Viele Unternehmerinnen und Unternehmer legen bewusst Wert auf einen finanziellen Puffer.

Das ist vernünftig.

Die entscheidende Frage lautet jedoch:

Wie groß soll diese Reserve sein – und worauf basiert diese Entscheidung?

Wenn die gewünschte Sicherheitsreserve klar definiert ist, wird aus einem allgemeinen Gefühl von Unsicherheit eine konkrete Planungsgröße.

Vorsicht und Investitionsbereitschaft sind kein Widerspruch

Gerade inhabergeführte Unternehmen haben häufig eine gesunde Zurückhaltung gegenüber unnötigem Risiko.

Diese Haltung ist ein wesentlicher Grund dafür, warum viele mittelständische Betriebe über Jahrzehnte stabil arbeiten.

Es geht daher nicht darum, Vorsicht durch mehr Risikobereitschaft zu ersetzen.

Es geht darum, Vorsicht auf eine belastbare Informationsgrundlage zu stellen.

Planung schafft keine Garantie – aber bessere Entscheidungen

Eine Liquiditätsplanung kann nicht jede Entwicklung vorhersehen.

Kunden können später zahlen.

Aufträge können sich verschieben.

Kosten können steigen.

Trotzdem ist eine strukturierte Vorschau wesentlich hilfreicher als die reine Betrachtung des aktuellen Kontostands.

Sie macht sichtbar:

- wann Liquidität voraussichtlich eng wird,
- wo Reserven vorhanden sind,
- welche Zahlungen bereits berücksichtigt sind,
- wie stark eine Investition den finanziellen Spielraum verändert,
- und wie viel Sicherheit nach der Entscheidung noch verbleibt.

Damit verändert sich die Diskussion.

Aus:

„Das fühlt sich gerade zu riskant an.“

wird beispielsweise:

„Wir können investieren und unsere definierte Reserve bleibt trotzdem erhalten.“

Oder genauso sinnvoll:

„Wenn wir drei Monate warten, haben wir deutlich mehr Spielraum.“

Beide Ergebnisse können richtig sein.

Der Unterschied liegt darin, dass die Entscheidung nachvollziehbar wird.

Nicht jede gute Investition muss sofort erfolgen

Auch mit guter Planung kann das Ergebnis lauten, eine Investition zu verschieben.

Vielleicht sind mehrere größere Steuerzahlungen absehbar.

Vielleicht ist die Auftragslage noch nicht stabil genug.

Vielleicht würde die Investition die gewünschte Reserve zu stark reduzieren.

Dann ist Abwarten keine Unsicherheit, sondern eine bewusste Entscheidung.

Genau das ist der Wert einer guten Planung.

Der Blick nach vorn ergänzt den Blick zurück

BWA, Finanzbuchhaltung und Jahresabschluss bleiben wichtige Grundlagen.

Sie zeigen, wie sich das Unternehmen entwickelt hat.

Für viele Entscheidungen braucht die Geschäftsführung zusätzlich eine Perspektive auf die kommenden Monate.

Nicht als kompliziertes Controlling-System.

Sondern als überschaubare Antwort auf eine praktische Frage:

Was können wir uns leisten, ohne unsere finanzielle Stabilität unnötig zu gefährden?

Wenn Ihre Zahlen die Vergangenheit gut abbilden, aber Investitionsentscheidungen trotzdem schwer einzuschätzen sind, unterstützt Bergmann & Weber bei einer praxisnahen Liquiditäts- und Unternehmensplanung.

Dieser Beitrag dient ausschließlich der allgemeinen Information und ersetzt keine individuelle steuerliche, betriebswirtschaftliche oder finanzielle Beratung.

08 Social Media Beiträge



LinkedIn Beitrag 1 · Hauptbeitrag

„Eigentlich könnten wir investieren. Aber ich möchte gerade kein unnötiges Risiko eingehen.“

Diesen Satz hören wir im Mittelstand regelmäßig.

Die Auftragslage stimmt. Das Unternehmen ist profitabel. Trotzdem fühlt sich eine neue Maschine, ein weiteres Fahrzeug oder eine zusätzliche Stelle finanziell plötzlich sehr groß an.

Der Grund ist häufig nicht die Investition selbst.

Es fehlt ein belastbares Bild darüber, wie sich Liquidität, offene Forderungen, Steuern, Tilgungen und laufende Kosten in den kommenden Monaten entwickeln.

Der aktuelle Kontostand ist dafür nur ein Ausschnitt.

Die sinnvollere Frage lautet:

Wie viel finanzieller Spielraum bleibt nach allen absehbaren Verpflichtungen tatsächlich übrig?

In unserem aktuellen Beitrag zeigen wir, welche Informationen vor einer größeren Investition hilfreich sind und warum Planung nicht bedeutet, mehr Risiko einzugehen — sondern Risiken besser einordnen zu können.

Investieren oder lieber abwarten? Warum der Kontostand allein keine gute Entscheidungshilfe ist

Read: [\[Article link\]](#)



LinkedIn Beitrag 2 · Follow-up

Vorsicht ist eine Stärke vieler mittelständischer Unternehmen.

Fehlende Transparenz ist etwas anderes.

Wer eine Investition verschiebt, weil die Liquiditätsplanung zeigt, dass die kommenden Monate eng werden, trifft eine bewusste Entscheidung.

Wer dieselbe Investition verschiebt, weil der Kontostand „irgendwie nicht gut genug aussieht“, entscheidet unter Unsicherheit.

Der Unterschied klingt klein.

Für die Unternehmenssteuerung ist er erheblich.

Eine gute Planung soll niemanden dazu bringen, mehr zu investieren.

Sie soll sichtbar machen:

- welche Zahlungen bereits absehbar sind
- welche Reserven bewusst erhalten bleiben sollen
- wie stark sich eine Investition tatsächlich auswirkt
- und ob Abwarten wirtschaftlich sinnvoll oder nur vorsorglich ist

Planung ersetzt Vorsicht nicht. Sie macht Vorsicht belastbarer.

[[Link zum Beitrag](#)]



Facebook Beitrag 1 · Hauptbeitrag

Eine gute Auftragslage bedeutet nicht automatisch, dass sich eine Investition sicher anfühlt.

Gerade in mittelständischen Unternehmen sehen wir häufig:

Das Geschäft läuft ordentlich, die Zahlen sind positiv – trotzdem wird die neue Maschine, das Fahrzeug oder eine geplante Einstellung lieber noch einmal verschoben. Der aktuelle Kontostand hilft bei dieser Entscheidung nur begrenzt.

Denn auch offene Forderungen, Steuerzahlungen, Tilgungen, saisonale Schwankungen und bereits geplante Ausgaben gehören zum Gesamtbild.

Eine einfache Liquiditätsvorschau kann deshalb deutlich mehr Orientierung geben als der Blick auf das Bankkonto allein.

In unserem aktuellen Beitrag erklären wir, welche Fragen vor einer größeren Investition beantwortet sein sollten: [\[Link zum Beitrag\]](#)



Facebook Post 2 · Follow-up

Bevor Sie eine Investition verschieben, sollten drei Fragen beantwortet sein:

1. Welche größeren Zahlungseingänge und -ausgänge stehen in den nächsten Monaten an?
2. Welche finanzielle Reserve möchten Sie bewusst erhalten?
3. Wie verändert die geplante Investition Ihren tatsächlichen Liquiditätsspielraum?

Wenn diese drei Punkte sauber beantwortet sind, wird aus einem allgemeinen Gefühl von Unsicherheit eine konkrete Entscheidungsgrundlage.

Das Ergebnis kann genauso gut lauten:

„Jetzt investieren.“ wie: „Drei Monate warten.“

Entscheidend ist, dass die Entscheidung nachvollziehbar wird.

Mehr dazu in unserem aktuellen Beitrag: [\[Link\]](#)

09 SEO- und Veröffentlichungshinweise

SEO-Titel:	Investieren oder abwarten? Warum der Kontostand nicht reicht
Meta Description:	Warum der Kontostand allein keine sichere Investitionsentscheidung ermöglicht und welche Liquiditätsfaktoren Mittelständler zusätzlich betrachten sollten.
URL-Vorschlag:	/wissen/investitionsentscheidung-liquiditaet
Beitrags-Anreißer:	Viele Unternehmen sind wirtschaftlich gesund und investieren trotzdem sehr vorsichtig. Wir zeigen, welche Informationen helfen, Investitionsspielraum und Liquiditätsreserve realistischer einzuschätzen.
Primäres Thema:	Investitionsentscheidung und Liquiditätsplanung im Mittelstand
Passende Suchbegriffe:	• Investition Liquidität Unternehmen • Investitionsentscheidung Mittelstand • Liquiditätsplanung KMU • Investieren oder warten • BWA und Liquidität • Unternehmensplanung Investition
Interne Verlinkungen:	• Liquiditätsplanung Leistungsseite • Unternehmensberatung Betriebswirtschaftliche Begleitung • Finanzbuchhaltung / BWA Ausgangspunkt der laufenden Zahlen • Kontakt Beratungsgespräch

10 Das ContentPilot-Modell

Sieben Minuten Unternehmenskontext. Ein kompletter redaktioneller Zyklus.

Der Wert dieses Musters liegt nicht allein in der Anzahl der erzeugten Texte.

Er liegt darin, aus einer ganz normalen Frage aus dem Mandantenalltag ein Thema zu entwickeln, das zur Kanzlei passt, fachlich belastbar bleibt und gleichzeitig einen realen geschäftlichen Schwerpunkt unterstützt.

Bergmann & Weber liefert

- Unternehmensbasis
Bereits aus dem Setup vorhanden
- Wiederkehrende Mandantenfrage
- Aktueller Beratungsschwerpunkt
- Einige fachliche Eckpunkte
- Klare Grenzen bei Tonalität und Aussage
- Fachliche Endfreigabe

ContentPilot übernimmt

- Themenauswahl
- Redaktionelle Zuspitzung
- Recherche und Ausarbeitung
- Artikelstruktur und Textentwicklung
- Sprachliche Redaktion
- LinkedIn-Adaption
- Facebook-Adaption
- Visual-Konzept
- Veröffentlichungssequenz
- Metadaten und interne Verlinkung
- Qualitätsprüfung

Fortgeschrittene KI macht dieses Produktionsmodell wirtschaftlich. Sie beschleunigt Recherche, Strukturierung, Ausarbeitung, Adaption und visuelle Entwicklung.

Neoground verantwortet den redaktionellen Rahmen darum herum: Wir interpretieren den Unternehmenskontext, wählen den passenden Winkel, entfernen austauschbare Standardinhalte, passen das Material an die jeweiligen Kanäle an, prüfen die inhaltliche Kohärenz und bereiten das Paket für den professionellen Einsatz vor.

Mit moderner KI erstellt. Von Neoground kuratiert, angepasst und geprüft.

Bergmann & Weber Steuerberatungsgesellschaft mbH ist ein fiktives Unternehmen, das ausschließlich für dieses Muster erstellt wurde. Ablauf, Paketstruktur und Umfang des Kundeneingangs sind repräsentativ für ContentPilot. Die fachlichen Inhalte dienen ausschließlich der Veranschaulichung und ersetzen keine individuelle steuerliche, betriebswirtschaftliche oder finanzielle Beratung.

Content-Mix bei Neoground zusammenstellen: <https://neoground.com/contentpilot>

Vielen Dank.

Wir freuen uns darauf,
Ihre Inhalte sichtbar zu machen.

ContentPilot
by Neoground

Aus wenigen Unternehmensinformationen entstehen
professionell entwickelte Beiträge, kanalbezogene
Adaptionen und abgestimmte visuelle Inhalte.

neoground.com/contentpilot

contentpilot@neoground.com

Strategische Technologie. Konsequenz umgesetzt.

Neoground GmbH · Altenstadt, DE · Amtsgericht Friedberg, HRB 9274 · Geschäftsführer: Sven Reifschneider